

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Penempatan

Dalam pelaksanaan praktek kerja magang yang dilakukan oleh penulis di Pasar Modern Intermoda BSD, penulis ditempatkan di bagian tim *tenant relation* dengan tugas memahami hal apa saja yang biasa dilakukan setiap hari dan promo apa saja yang sedang berjalan. Pada saat ini penulis berkoordinasi dengan supervisor Bapak Theonardi yang bertugas membimbing dan mengarahkan saya untuk pekerjaan yang harus dilakukan. Tidak hanya itu penulis juga ditugaskan untuk mendesign *media outdoor promotion* dan mengenalkan beberapa *tenant* baru yang memulai usahanya di Pasar Modern Intermoda menggunakan social media instagram. Penulis juga selalu diajak oleh supervisor lapangan untuk mengikuti semua rapat mulai dari rapat *event* hingga rapat untuk merencanakan *planning* dan strategi dari Pasar Modern Intermoda.

3.2 Tugas yang Dilakukan

Dalam pelaksanaan magang, penulis dapat diikutsertakan didalam beberapa kegiatan di berbagai bagian operasional di Pasar Modern Intermoda BSD mulai dari *tenant relation*, *promotion* hingga membantu beberapa *staff* yang ikut terlibat.

Berikut adalah beberapa pekerjaan yang penulis lakukan:

- Menghubungi beberapa *tenant* yang terlambat melakukan pembayaran IPL
- Mengamati dan mempelajari proses operasional dalam menjalankan bisnis di Pasar Modern Intermoda serta mempelajari apa kendala yang ditangani
- Membantu *supervisor* dalam melakukan analisa peningkatan *traffic* pengunjung dan penambahan jumlah *tenant* yang berjualan
- Membagikan minyak gratis kepada *customer* yang berbelanja di Pasar Modern Intermoda BSD



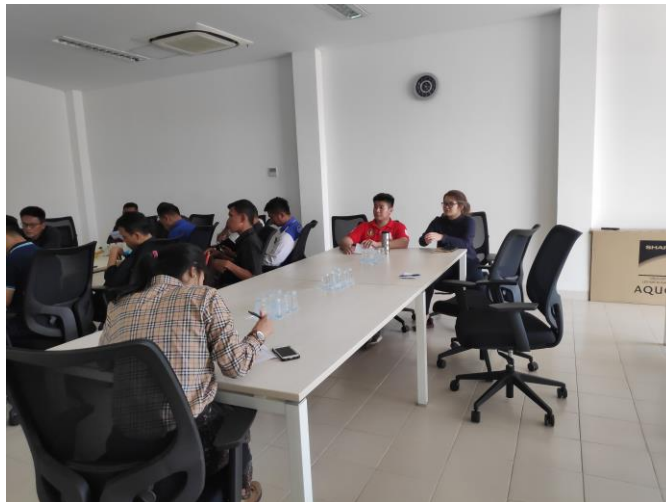
Gambar 3.1 Event Belanja Untung

- Menghubungi beberapa *tenant* yang terkait tentang event yang akan berlangsung
- Menghubungi para *tenant* tentang sosialisai penggunaan cashless payment
- Berhubungan dengan para *performer* yang akan tampil untuk meramaikan Pasar Modern Intermoda BSD
- Berhubungan langsung dengan para *customer* dan meminta pendapat/ saran akan event apa kedepannya
- Membantu supervisor lapangan dalam membuat laporan stock dan pengeluaran minyak setiap hari



Gambar 3.2 Pengecekan dan Pemindahan barang

- Pengecekan bon belanja untuk di serah terima ke bagian finance sebagai pertanggung-jawaban
- Mengamati dan mempelajari layout saat event akan dilaksanakan
- Meeting dengan tim finance untuk budget event kedepannya
- Meeting dengan tim event untuk SOP event dan kapan eventnya diselenggarakan

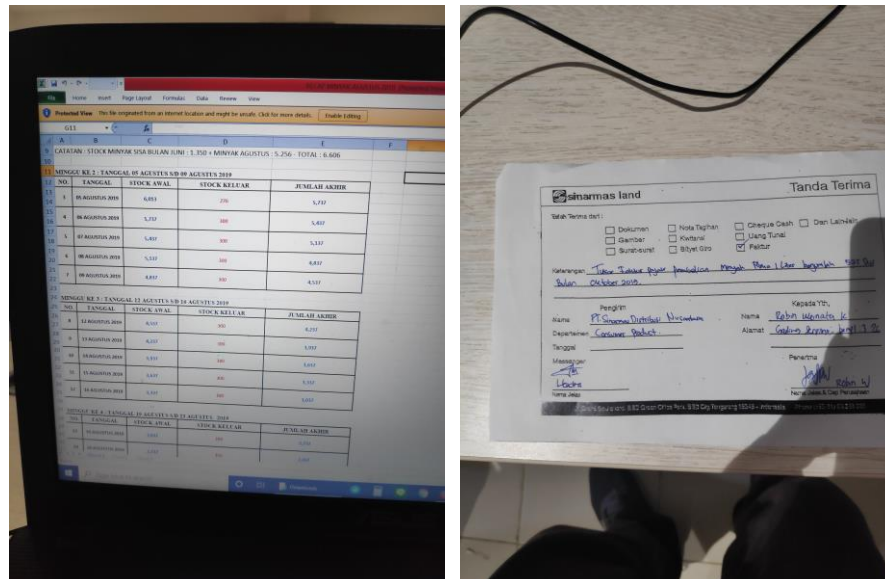


Gambar 3.3 Technical Meeting



Gambar 3.4 Meeting Tim Promotion

- *Sharing idea* dengan tim *promotion* untuk membuat suatu *event* baru yang unik dan dapat memiliki dampak yang signifikan.
- Meeting dengan tim *security* , *parking* dan *cleaning service* untuk persiapan saat event berlangsung
- Membantu supervisor menyiapkan persiapan akan *event* yang akan diselenggarakan
- Mengecek barang kiriman dari truck ke gudang
- Membantu pengecekan surat jalan barang dan membuat tanda terima barang yang sudah diterima.
- Menghitung jumlah *stock* barang yang dikirim apakah sudah sesuai/ belum



Gambar 3.5 Pengecekan stock dan tanda terima

- Membantu supervisor dalam melakukan analisa kenaikan *traffic customer* dan memberikan hasil laporannya setiap bulan
- Membantu supervisor menjalankan kegiatan operasional jika dibutuhkan bantuan.
- Membantu supervisor dan *section head* bernegosiasi mengenai harga untuk bahan promosi media *outdoor*

- Membantu mempromosikan Pasar Modern Intermoda BSD dengan *sosial media* youtube dan instagram

3.3 Uraian Pelaksanaan Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

Setelah menjalankan program kerja magang di Pasar Modern Intermoda BSD, penulis menyadari bahwa kerja sama tim dan strategi perencanaan yang matang sangat diperlukan dan menjadi pedoman untuk dapat menghasilkan kinerja yang baik bagi perusahaan. Setiap individu yang terlibat didalamnya juga salah satu kunci keberhasilan yang dapat memajukan perusahaan menuju kesuksesannya.

Penulis juga menyadari semakin banyaknya event yang berlangsung akan meningkatkan *traffic* dari konsumen. Serta promo *cashback* dari *fintech* yang ada sangat membantu untuk menambah *customer* yang datang.

Penulis bertugas untuk membantu supervisor dan setiap divisi management untuk meningkatkan traffic dari konsumen. Dan tugas yang dilakukan dari penulis dimulai dari pengecekan barang, pembagian produk, berhubungan dengan para pedagang, mengkoordinasikan *event* yang akan berlangsung hingga ke media sosial dan media outdoor yang bertujuan untuk mengembangkan pasar modern intermoda BSD.

3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Dalam menjalankan program kerja magang di Sinarmasland Pasar Modern Intermoda BSD, penulis telah melakukan analisa, survey dan wawancara kepada supervisor mengenai beberapa kendala yang muncul disaat program pembelian “belanja untung” yang dilakukan di pasar modern intermoda BSD

Setelah dilakukan observasi dan survey di Pasar Modern Intermoda selama 3 bulan magang, penulis menyimpulkan masalah-masalah yang ditemukan adalah sebagai berikut:

1. Konsumen/ para pedagang yang merasa agak sulit melaporkan keluhan dikarenakan harus mendatangi kantor dan mengisi form keluhan agar bisa diselesaikan.
2. Dalam pelaksanaannya di lapangan penentuan stok minimum yang disediakan oleh Sinarmasland pusat berdasarkan jumlah budget yang disediakan setiap bulan sebanyak 300 pcs (minyak / gula) perhari. Namun banyak faktor yang biasanya pembagian minyak tidak sampai 300 pcs per hari seperti hari Senin dan Selasa karena kurangnya pembeli yang ada, sedangkan pada hari Jumat biasanya pembeli meningkat lumayan banyak sehingga stock barang 300 pcs dirasa kurang.
3. Menurut *supervisor* untuk menambah *sales* di lapak dan kios di pasar modern intermoda sangat dibutuhkan program seperti ini agar semua pihak diuntungkan. Syarat yang ada juga mudah hanya dengan belanja minimal Rp120.000 bisa mendapatkan minyak secara gratis. Namun saat di lapangan terjadi kecurangan permainan dari pedagang seperti memberikan bon kosong kepada pembeli, menukarkan minyaknya dengan bon belanja sendiri, dan masih banyak lagi yang merugikan pihak pengelola Sinarmasland.
4. Kondisi gudang penyimpanan saat ini yang memungkinkan terjadinya kehilangan dikarenakan tidak adanya CCTV dan pengamanan yang kurang.
5. Beberapa konsumen yang mengeluh dikarenakan tidak ada promo “belanja untung” pada hari Sabtu Minggu padahal biasanya ramai pembeli.
6. Event yang dirasa kurang banyak oleh pedagang sehingga tidak memberikan dampak yang besar untuk mendatangkan para konsumen.
7. Pada saat event “ kopi cuman seribu” hanya pemilik *franchise brand* terkenal yang mendapatkan keuntungan maximal
8. Para pedagang mengeluhkan akan tingginya biaya IPL yang ada, dikarenakan tidak sebanding dengan pengunjung yang ada di Pasar Modern Intermoda BSD
9. Pedagang merasa kesulitan dikarenakan susah jika ada masalah harus datang ke kantor untuk melaporkan keluhannya.

10. Para pedagang merasa promosi yang dilakukan manajemen Pasar Modern Intermoda BSD terasa kurang efektif dan tidak ada dampak yang signifikan.
11. Beberapa pelanggan berkomentar bahwa produk dan jasa yang dijual di Pasar Modern Intermoda BSD dirasa kurang beragam jadi kadang beberapa *item* produk yang dicari tidak ada di pasar.

3.3.3 Solusi dari Kendala yang Ditemukan

Setelah berkonsultasi dengan supervisor dan beberapa rekan kerja di tempat magang, penulis menemukan solusi yang mungkin dapat membantu mengurangi kendala yang ada. Berikut ini adalah solusi dari kendala yang dihadapi:

1. Menyarankan pengelola Pasar Modern Intermoda agar mengimplementasikan sistem CRM untuk memudahkan penanganan masalah dan penyelesaiannya dari *tenant* dan *customer* di Pasar Modern Intermoda. Dengan adanya sistem ini, permasalahan (*complain*) dan dapat tercatat, dimonitor dan ditindaklanjuti.
2. Kedepannya akan diberikan tambahan budget promosi minyak yang lebih untuk menambah konsumen yang berbelanja dan juga untuk hari yang tidak terlalu ramai dan menyisakan sisa minyak akan dialokasikan ke hari Jumat yang biasanya terjadi puncak belanja bahan baku kebutuhan pelanggan.
3. Disarankan agar melakukan briefing kepada para pedagang agar tidak melakukan kecurangan dikarenakan akan merugikan kedua belah pihak yaitu pihak pedagang dikarenakan tidak adanya peningkatan penjualan yang efektif dan pihak pengelola dikarenakan promo yang berlangsung akan percuma. Tidak hanya itu, pengelola Sinarmas juga melakukan pengecekan barang belanja yang ada sehingga bon kosong tidak dapat dimanfaatkan oleh konsumen.
4. Pihak manajemen harus bisa bekerja sama dengan security dan perbanyak CCTV yang ada untuk menjaga keamanan gudang

5. Pihak manajemen pengelola Pasar Modern Intermoda memberikan *event live music* pada saat Sabtu Minggu untuk tetap meramaikan acara di Pasar Modern Intermoda.
6. Sering mendengarkan masukan dan merencanakan *event* dari para pedagang untuk bersama-sama memeriahkan Pasar Modern Intermoda BSD.
7. Memberikan sosialisasi kepada pengunjung yang ingin mengikuti sebuah undian dan ketentuan yang diperlukan agar semua *tenant* yang ada mendapatkan keuntungan.
8. Memberikan *free IPL* selama setahun untuk beberapa *tenant* yang rajin buka tempat usahanya dan hampir tidak pernah tutup dikarenakan saling membantu pihak manajemen untuk memeriahkan Pasar Modern Intermoda BSD.
9. Melakukan Promosi melalui Flyer, Banner, TVC, hingga media sosial seperti Instagram dan Youtube yang memiliki reach cukup banyak untuk menambah konsumen yang datang ke Pasar Modern Intermoda BSD.
10. Pengelola Pasar Modern Intermoda terus bekerja sama dengan *brand* terkenal maupun para pedagang baru yang baru ingin memulai usahanya untuk menambah produk baru yang beragam agar semua kebutuhan yang diinginkan konsumen dapat dipenuhi.



Gambar 3.6 Promosi Melalui Youtube



Gambar 3.7 Promosi Instagram